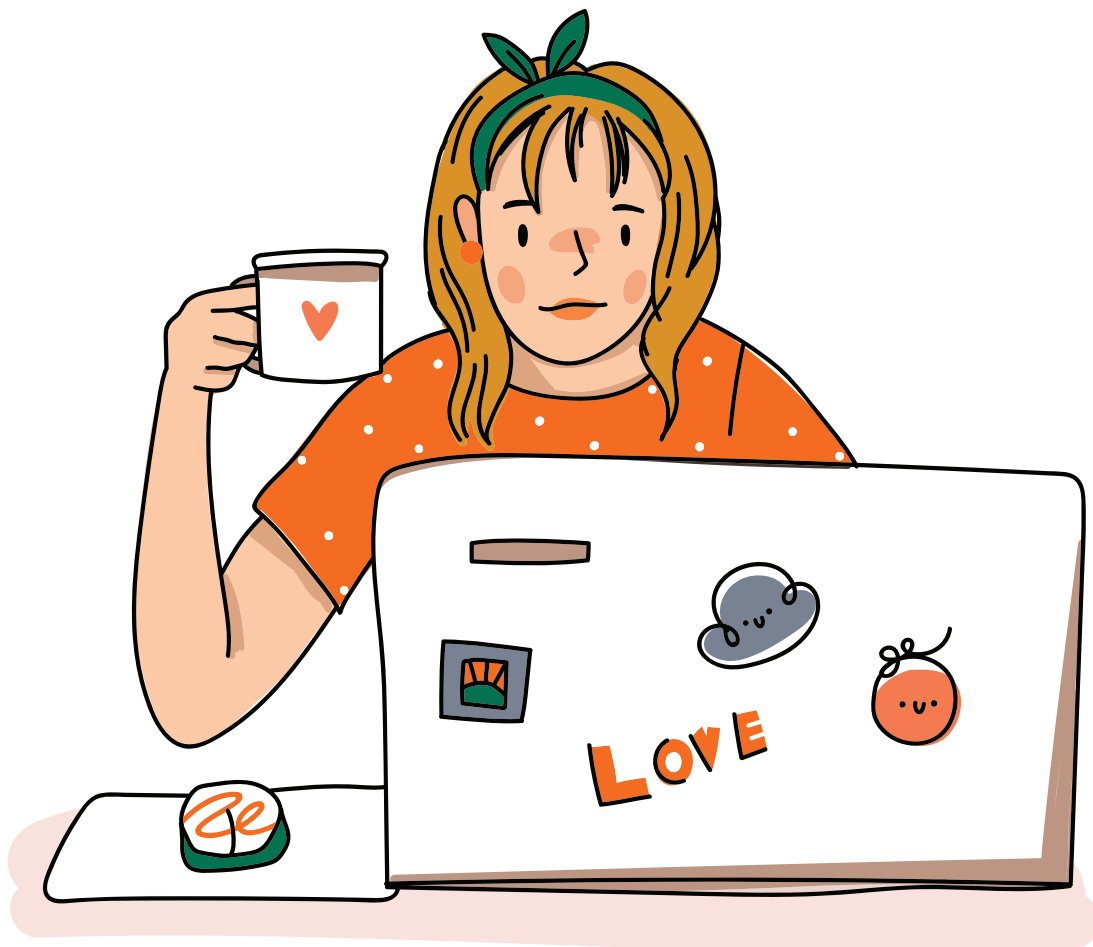


РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

Сколько стоит моя работа?

методика расчёта стоимости заказов

Как перестать бояться вопроса «Сколько это стоит?» и превратить финансовые показатели в инструмент профессионального роста. Практическое руководство для начинающих дизайнеров-фрилансеров.



Часть 1 • Добро пожаловать во фриланс

На наших еженедельных встречах мы часто говорим о том, что лучше — работать в найме или на себя. И всякий раз приходим к тому, что достойная оплата, интересные проекты и комфортные условия возможны и в студии, и на фрилансе. Разница лишь в том, что вам ближе к сердцу и к чему вы по-настоящему готовы.

Работа в найме хороша стабильностью и предсказуемостью, статусом и социальной поддержкой. Работая же на себя, вы должны быть готовы к постоянной неопределённости, необходимости самостоятельной мотивации и управления временем.

Эти непростые моменты фриланса компенсируются драйвом от выполнения работы и свободой. Можно работать в удобное время, днём или ночью, в кафе, на даче, в путешествии. Если, конечно, это для вас важно и если вам удастся организовать процессы и стать полноценным дизайн-агентством в одном лице.

Фриланс — это целый список ролей. В этом воркбуке мы поможем вам освоить одну из них — роль вашего собственного финдиректора. Отложим ненадолго в сторону стилус и возьмёмся за калькулятор.

К слову, лучше даже выйти из пространства, где вы обычно работаете над дизайном. Назначьте кабинетом для финансовой работы какое-то другое помещение. Кухню, балкон, а если любите работать в кафе — найдите то, которое по вашим ощущениям максимально подходит для этой роли.

Сколько вы стоите?

Стоимость заказа определяется рынком, а не вашим опытом. Да, начинающий специалист работает медленнее и ошибается чаще, чем опытный. Но если сроки и итоговый результат устраивают заказчика, то вы получите оплату в соответствии с ценами рынка, даже если делали работу впервые. Заказчики не изучают вашу биографию.

Можно предположить, что на стоимость заказа может повлиять портфолио. Но и это не так. Ваше резюме и портфолио влияют не на цену, а на то, насколько легко вы получаете заказы. Несомненно, это очень важная тема, связанная с вашим продвижением, но сегодня мы говорим только об оплате. Оплачивают только выполненную работу, а не ваше портфолио.

В этом воркбуке мы разберёмся, как рассчитывать стоимость вашей работы, и что самое главное — как сделать эту стоимость инструментом управления вашим ростом. Как систематизировать доходы и прокачивать навыки, которые позволят этим доходам расти.

Конечно, поначалу картина будет не настолько радужной, как хотелось бы, но система расчётов, анализ результатов, планирование и поддержка сообщества школы, преподавателей и других учеников помогут вам преодолеть трудности. Многие вещи решаются проще, чем кажется.

Главная формула

$$\text{Стоимость} = \text{Количество часов} \times \text{ваша ставка}$$

Как будто очень просто. Но определить «на глаз» ни один из множителей не получится. Для того, чтобы всё заработало, нужно увязать между собой четыре вопроса:

- сколько вы хотите зарабатывать — ваша ставка
- сколько платит рынок за эту задачу — рыночная цена
- сколько времени займёт конкретная задача лично у вас — ожидаемое время
- сколько времени тратят на такую задачу опытные дизайнеры — базовое время

Кроме того, ответы на эти вопросы будут всё время меняться — вместе с рынком, вашими запросами и эффективностью. Поэтому финансовые показатели нужно постоянно корректировать и пересчитывать. Мы обсудим это в конце воркбука.

Стоимость вашей работы — долгосрочный проект, а в любом долгосрочном проекте важнее всего постоянство маленьких шагов.



Определите ваши ставки

Ставка — это цена одного часа вашей работы. Если вы хотите зарабатывать определённую сумму в месяц, ставка показывает, сколько должен стоить каждый час, чтобы эта сумма набралась.

$$\text{Ставка} = \frac{\text{Желаемый доход} + \text{расходы}}{\text{Количество часов}}$$

Почему нужны две ставки

Ничего не получится достичь, если направление каждого шага выбирать наугад. Любая серьёзная компания, от небольшого стартапа до транснациональной корпорации, строит работу вокруг двух показателей: планового и фактического.

Первый — это цель, второй — реальность. Между ними всегда существует разрыв. Это обычное положение дел, которое говорит не о катастрофе, а о необходимости коррекции. Эту разницу нужно воспринимать не как критику, а как управленческую информацию — как нужно изменить план, тактику или набор инструментов.

Мы тоже определим две ставки. Желаемая — это ваш бизнес-план. Фактическая — это состояние вашего текущего дохода.

Постепенно вы приблизите фактическую к желаемой. Это не финал, это будет означать, что наступило время поднимать планку и искать новые пути достижения ещё более высоких финансовых показателей. И это повторится не раз.

Именно в этом и заключается главная задача: для роста дохода нужно построить ваше развитие как профессионала, ориентируясь по финансовым показателям. Они очень точно покажут, где и как нужно изменить стратегию или подтянуть знания. Внимательно и беспристрастно изучайте их, анализируйте, консультируйтесь. Даже плохие результаты — ценная информация, которую можно (и нужно) использовать для движения вперёд.

Желаемая ставка

Тут надо разобраться с тем, что доход на фрилансе устроен не так, как в найме.

В найме вы в любом случае получите столько денег, сколько часов вы отработали по вашей ставке, вне зависимости от того, как вы работали. Конечно, бывают премии и штрафы, но найм тем и хорош, что гарантирует относительно стабильный доход.

Во фрилансе дело обстоит иначе. То, что вы заработаете, может быть и больше, и меньше ожидаемого. Отсюда и две ставки — желаемая и фактическая.

Второе отличие фриланса — в рабочих расходах. Не всё, что вы получите от клиента, достанется вам. Часть уйдёт на налоги и неизбежные траты: проценты посредникам или биржам, подписки на программы и сервисы, обучение, возможно — коворкинг или кафе, где вы работаете.

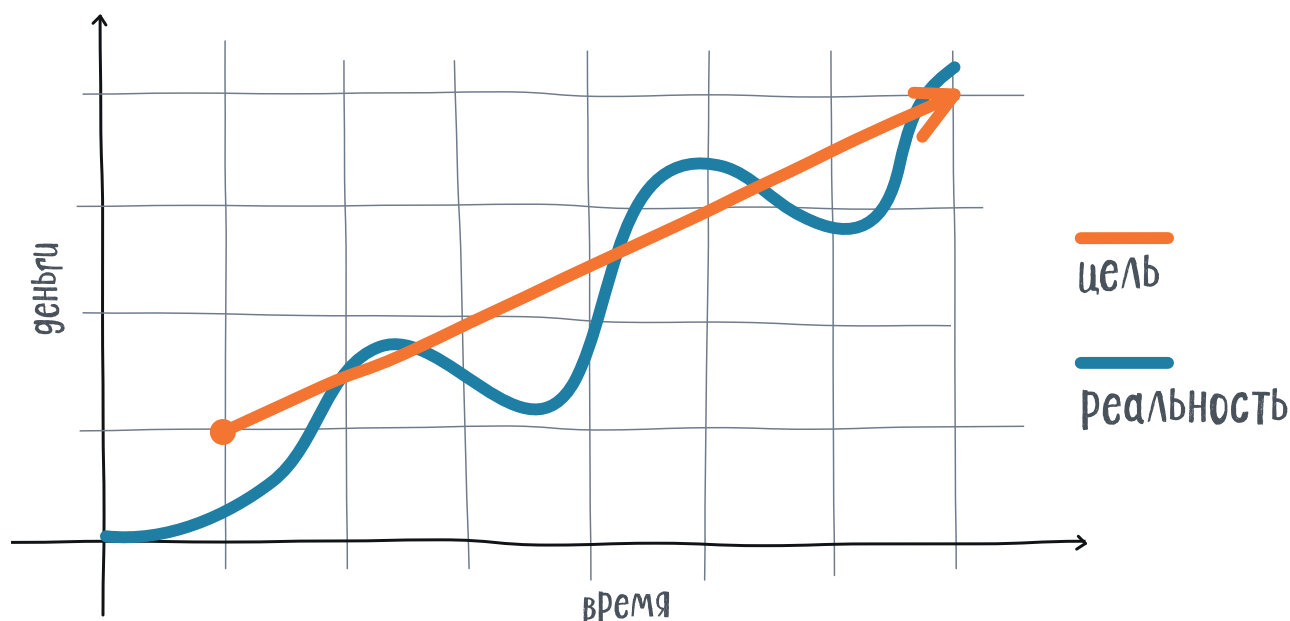
Технику, интернет и аренду жилья пока не учитываем, отнесём это к личным расходам. Но когда наработаете базу клиентов и доход станет стабильным, это тоже нужно будет включить в расчёт ставки.

Пример рабочих расходов:

Статья расходов	рубли	евро
Adobe CC Standard	~4 500 ₽	~50 €
Claude Pro	~1 700 ₽	~18 €
Подписка на школу*	~3 400 ₽	~36 €
Налог для физлиц 4%**	~3 800 ₽	~40 €
Итого	~13 400 ₽	~144 €

* Из расчёта оплаты полугода. Если после первого полугодия необходимость в получении сертификатов отпала, можно перейти на тариф «Клуб» за 2 100 ₽/мес.

**Из расчёта дохода в 1000 €. Закладывайте расходы на налоги с запасом, из расчёта желаемого дохода.



Посчитаем желаемую ставку

Чтобы получить ставку, нужно сложить желаемый доход с рабочими расходами и то, что получится, разделить на количество рабочих часов в месяц.

В найме считают рабочими чуть больше 20 дней в месяц. Но на фрилансе половина рабочего времени уходит не на дизайн, а на поиск клиентов, переписку, брифинги, простои — по личным причинам или здоровью. А значит, рабочих дней у нас будет всего десять. При 8-часовом рабочем дне это **80 оплачиваемых часов**. Посчитаем:

(желаемый доход + расходы) / 80 = ваша желаемая ставка

Например:

$1000 + 144 = 1\,144 \text{ €}$

$1\,144 / 80 = 14,3 \text{ €/час}$

Запишите:

Желаемый доход

Рабочие расходы:

Желаемая ставка

Работать по восемь часов в одном темпе трудно. Наша продуктивность ограничена всего 4–5 часами. Распределите задачи: творческую и исследовательскую работу делайте в первые четыре часа, остальные посвятите рутине.

В какой-то момент можно попробовать уменьшить рабочий день на час или два, но только тогда, когда вы выйдете на стабильный доход и будете понимать, что можете себе это позволить.

Фактическая ставка

Фактическая ставка — это сколько вы реально заработали за час, мы будем вычислять её в конце каждого месяца по результатам работы.

Первое время фактическая ставка будет заметно ниже желаемой, особенно на незнакомых для вас заказах. Это нормально, доход растёт постепенно. Кроме того, рост на фрилансе оценивается по долгосрочным результатам, по месяцам и кварталам.

Это ни в коем случае не нужно записывать в потери. То, что вам удалось взять незанятую для вас работу — само по себе удача, а то, что вы с её помощью научились новым приёмам, означает, что для вас открылся ещё один источник дохода. Так что это не потеря, а инвестиция в ваш рост.

Через это проходят все — и в найме, и во фрилансе: в начале вы получаете оплачиваемую практику и учитесь. В найме это джуниорские позиции, работа с ментором, стажировки. А во фрилансе это понижение ставки. Но со временем список знакомых задач расширится и фактическая ставка подтянется к желаемой.

Почему мы считаем всё через ставку, а не через общий доход?

Казалось бы: заработал больше — молодец, меньше — надо больше стараться.

Но нет. Во-первых, это прямая дорога к выгоранию и целому букету психологических проблем. Во-вторых, это нерационально. Заказы на фрилансе разные по объёму и времени, сравнивать их между собой можно только через универсальную единицу измерения. Ставка — это и есть такой общий знаменатель.

Если считать только месячный доход, то непонятно, что делать с конкретным заказом прямо сейчас: брать или нет, окупается ли время и сколько его понадобится. Доход складывается из десятков решений по отдельным заказам — и каждое из них нужно принимать здесь и сейчас, а не в конце месяца.

Проще говоря: месячный доход — это итог, а ставка — это инструмент, которым вы принимаете решения по пути к этому итогу. Будьте внимательны, терпеливы и бережны к себе. Не бойтесь обращаться за помощью.



Часть 2 • Приступим к расчётам

Определить стоимость дизайна невозможно, пока у вас нет технического задания. Без него не стоит даже приступать к расчётам. На этом этапе переговоров просто укажите заказчику вилку цены, среднее по рынку, оговорив, что финальная стоимость будет известна только после получения информации.

Для многих заказчиков составление ТЗ представляется пустой тратой времени, они не понимают, насколько это важно. Но работать без ТЗ всё равно нельзя. В таких случаях составьте его сами на основе данных, которые вам удалось получить, зафиксируйте в виде документа и согласуйте до начала работы.

ТЗ должно содержать исчерпывающие данные и конкретные измеримые результаты, а не просто описание задачи, которое заказчику кажется очевидным. Не попадайтесь: за обтекаемыми формулировками лежит море невидимых ожиданий, а это бесконечные правки, потеря времени и репутации. Обсуждение с заказчиком детального ТЗ — это признак профессионализма, здесь не о чем переживать или стесняться.

Как только вы получите задачу, начинайте расчёт, шаг за шагом.

Мы разделили процесс расчёта на пять шагов. В финале расчёта вы примете решение по заказу, а по итогам месяца скорректируете свой вектор: какие навыки подтянуть, каких заказов брать меньше, а каких больше.

1

Определяем категорию задачи:

техническая / творческая / смешанная

2

Узнаём базовое время:

за сколько эту работу обычно делают

3

Рассчитываем ожидаемое время:

за сколько справитесь вы с учётом опыта в таких задачах

4

Узнаём рыночную цену:

потолок цены для этой задачи

5

Принимаем решение:

считаем фактическую ставку и оцениваем риски

Σ

В конце месяца подводим итоги:

анализируем статистику и корректируем курс

Шаг 1. Определите категорию задачи

Разные задачи требуют разного подхода. В зависимости от него мы не только оцениваем свои силы, но и рассчитываем время. Усложнять здесь не стоит, разделим все задачи на технические, творческие и смешанные:

Категория	Признаки
Техническая	Есть готовый образец или брендбук, в соответствии с которым нужно создать дизайн. <i>Например: вёрстка по макету, подготовка к печати, серия баннеров по шаблону.</i>
Творческая	Нужно придумать концепцию с нуля, в соответствии с брифом. <i>Например: разработка логотипа, обложки, шаблона вёрстки.</i>
Смешанная	Есть и техническая, и творческая составляющая. <i>Например: разработать дизайн и сверстать брошюру.</i>

Запишите:

Категория задачи: _____

Шаг 2. Узнайте базовое время

Базовое время — это условный эталон: сколько часов потратит на задачу опытный дизайнер. Чтобы его узнать, есть три пути:

- найти в сети или поручить этот поиск ИИ;
- спросить в чате школы или у опытных коллег;
- свериться со своими записями, если вы уже делали такой заказ.

Наиболее типичные случаи мы привели в справочнике в конце воркбука.

Всегда проверяйте советы ИИ и не давайте ему фантазировать: «найди в сети, сколько времени занимает [задача] у опытного дизайнера?», попросите дать ссылки на источник информации. Убедитесь, что нейросеть действительно имеет возможность искать данные в сети. Описывайте задачу максимально конкретно, без общих и субъективных формулировок. Это, кстати, полезно и при общении с заказчиками, и при постановке целей себе самому.

Запишите:

Базовое время: _____

Базовое время и рыночная стоимость (будет дальше) очень важны. Изучать этот вопрос нужно тщательно и при всякой подходящей возможности. Фиксируйте всё, что удаётся узнать по этому поводу.

Шаг 3. Рассчитайте ожидаемое время

Ожидаемое время — это прикидка, сколько часов у вас уйдёт на работу. Переписка с клиентом, согласования и правки сюда не входят.

$$\text{Ожидаемое время} = \text{базовое время} \times \text{коэффициент готовности}$$

Коэффициент готовности зависит от вашего опыта по конкретной задаче, а не вообще в дизайне. Любой, кто берётся за новую для себя задачу, сделает её медленнее, чем тот, кто делал её много раз. И неважно — опытный это дизайнер или новичок.

Любую задачу по этому признаку можно отнести к одному из трёх типов:

- **знакомая задача:** делал такое не раз, знаю, как подойти и чего ожидать;
- **новая задача:** делал похожее, но именно такое — впервые;
- **авантюра:** никогда не делал ничего подобного, буду разбираться по ходу.

Выберите коэффициент готовности по категории и типу задачи:

Тип задачи/категория	техническая	творческая	смешанная
знакомая задача	×1	×1	×1
новая задача *	×2,5	×1,5	×2
авантюра **	×4	×2	×3

* Для новой задачи вам придётся выставить цену по верхней границе рынка, скорее всего выше данных, которые вы нашли. Будьте готовы немного снизить фактическую ставку, если заказчик не согласится на вашу цену.

**Здорово оцените задачу, проконсультируйтесь в чатах поддержки школы и попробуйте. Здесь фактическая ставка будет значительно ниже желаемой. Но это оплачиваемая практика, риск стоит того. Конечно, «здорово оцените» — это значит, что иногда стоит отказаться. Но только иногда.

Запишите:

Тип задачи: _____

Коэффициент: _____

Рассчитаем ожидаемое время:

Теперь умножим базовое время (из шага 2) на коэффициент готовности и поймём, сколько приблизительно у вас уйдёт времени на эту работу.

базовое время × коэффициент = ожидаемое время

_____ × _____ = _____

Запишите:

Ожидаемое время: _____

Шаг 4. Узнайте рыночную цену

Рыночная цена — это сколько берут за такую работу фрилансеры и небольшие агентства за аналогичные задачи в регионе вашего заказчика (не в вашем).

Ответ можно найти в сети:

- **открытые источники:** прайсы небольших агентств;
- ставки других фрилансеров;
- поиск данных с помощью ИИ (в режиме поиска в конкретном регионе);
- помощь сообщества школы.

Запишите:

Рыночная цена задачи: _____

Шаг 5. Итог и принятие решения

Заказчик ожидает конкретные сроки и финальную стоимость. Скоро мы будем готовы обсудить с ним наше предложение:

- **Сумма:** рыночная цена + наценка, если есть
- **Дата сдачи заказа:** ожидаемое время + увеличение при необходимости

Заказчику этого достаточно. А нам нет. Все наши расчёты нужны были не для этого, нам надо понять, будет ли это выгодно и вообще возможно ли. Если разделить эту сумму на время, которое нам действительно потребуется для выполнения работы (ожидаемое время), то мы получим фактическую ставку — сколько реально принесёт час работы на этом заказе. Мы сравним её с желаемой и решим, что делать.

Но прежде — несколько важных моментов, как это работает на практике. На пути к действительно большим чекам политика установки цены будет меняться. Можно условно обозначить этапы этого роста:

Первый этап: выйти на средние показатели рынка. В начале пути фактическая ставка будет ниже желаемой, особенно на новых задачах. Это нормально. Первая цель не «зарабатывать сколько хочу», а «зарабатывать столько, сколько платит рынок». Это реалистичный и достижимый ориентир для старта. В основном о нём и пойдёт речь в анализе расчётов.

Второй этап: поднимать цену для работ, с которыми вы уже хорошо справляетесь. Рыночная цена — не точное число, а диапазон. Данные, которые вы нашли — это только ориентир. Ожидания заказчиков колеблются в пределах 15–20%. Поэтому если вы уверены, что справитесь, начинайте обсуждение с верхней границы.

Кстати, обсуждение цены — это самая обычная часть любых коммерческих переговоров, от покупки арбуза на рынке до покупки контрольного пакета акций международной компании. Так делают все, это нормально.

Третий этап: выход на стабильный доход. На этом этапе у вас появятся два способа его увеличить: сокращать время выполнения знакомых задач (за счёт опыта, знания эффективных приёмов, наработки шаблонов и т.п.) и держать цену по верхней границе рынка. Оба становятся доступны естественно, просто потому что таких задач у вас будет всё больше.

Четвёртый этап: постоянные клиенты — основа стабильности. Со временем у вас сформируется пул постоянных заказчиков. Здесь начнёт стабильно действовать правило Парето: 20% клиентов будут приносить вам 80% дохода. Здесь можно начать поднимать цену для новых заказчиков выше планки рынка.

Стабильность во фрилансе (и в бизнесе вообще) — это не повод выдохнуть и расслабиться — это сигнал, что вы готовы к риску. Ваши безопасные 80% дохода позволяют ставить цену гораздо выше рынка на новые заказы, заходить на новые рынки или чаще брать заказы из категории «авантюра» или всё это вместе понемногу.

Пятый этап: авторский стиль стоит дороже всего. Дизайнеры с узнаваемым стилем выходят за рамки рыночного ценообразования. Поэтому параллельно с работой создавайте авторские проекты, наполняйте ими портфолио, участвуйте в конкурсах и коллаборациях.

Это долгосрочная инвестиция, но именно она в итоге даёт настоящую свободу и максимальный доход. Но начинается всё с самого первого этапа.

Рассчитаем фактическую ставку:

рыночная цена / ожидаемое время = фактическая ставка

_____ / _____ = _____

Сравните фактическую ставку с желаемой:

фактическая: _____ желаемая: _____

Ситуация	Что делать
Фактическая равна желаемой или выше	Отлично. Берите заказ.
Фактическая на 10–30% ниже желаемой	Допустимо, это оплачиваемая практика.
Фактическая ниже более чем на 30%	Заказ не окупается.

В первых двух случаях все просто. Мы говорим заказчику ожидаемую рыночную стоимость работы и наше ожидаемое время. Называйте дату, а не количество часов. «Смогу сдать к 20-му» — это профессионально и не требует объяснений. Возможно, ещё будут надбавки, о которых мы расскажем ниже.

Но в начале пути так будет не всегда, на новых задачах вам будет не хватать времени, фактическая ставка окажется очень низкой. Придётся искать компромисс.

Что делать, если заказ не окупается

Рискнуть и взять по условиям рынка — попробовать поработать в авральном режиме, взять недостающие часы за счёт выходных или других дел. Это, конечно, риск, но если заказ видится перспективным, а сотрудничество долгосрочным, то стоит попробовать. В ходе работы вы поймёте, можно ли в будущем делать такие заказы быстрее и вообще — подходит ли вам.

Попросить больше времени — договориться на увеличенный срок. Вы работаете в своём темпе, клиент платит рыночную цену, но ваша фактическая ставка будет ниже желаемой, потому что вы потратите больше часов. Зато это не так психологически напряжённо, как первый вариант. А ещё это инвестиция в рост, первое время таких ситуаций будет больше, чем хотелось бы.

Отказаться — если задача явно не по силам, лучше отказаться, чем подвести клиента и получить негативный опыт.

Поначалу эти решения будут даваться непросто. Но и здесь вы можете воспользоваться школьной поддержкой. Напишите администратору, договоритесь о консультации. Или просто напишите в чат поддержки, обсудите с более опытными коллегами и преподавателями.

Особые случаи, повышающие цену

Эта корректировка делается после всех расчётов, но до разговора с клиентом. Вы можете рассматривать эти деньги как некоторый бонус, они не идут в расчёт ставки. Когда будете заносить такой заказ в журнал, обязательно отметьте, что цена повышалась.

1. Срочный заказ. Цену можно увеличить пропорционально срочности:

- быстрее, чем обычно: +20–25%
- очень быстро: +70%
- вдвое быстрее, «нужно вчера»: ×2

Браться за очень срочные заказы можно, только если сама задача вам хорошо знакома. Если нет, лучше отказаться, риск велик: аврал психологически тяжело выдерживать, времени на ошибки нет, а клиент может оказаться неорганизованным. Всё это делает задачу очень трудной. И вообще, даже если такие задачи вам знакомы, советуем брать не более одного-двух срочных заказов в месяц.

2. Запрет показа в портфолио (NDA). Добавляем минимум 20% к рыночной цене.

3. Авторские работы промышленного назначения — принты, паттерны и т.п.: цену повышайте в зависимости от объёма использования. Это обязательно нужно прописать в договоре.

Правки

Правки считаются «кругами». То есть это не обязательно одна правка, это список изменений, которые заказчик описывает в одном сообщении. Обычно выставленная дизайнером цена уже включает стандартные 1–2 круга правок, это нормальная практика.

В творческих заказах, вёрстке и вообще, где это возможно, во избежание правки «всё надо переделать» оговариваются промежуточные этапы: заказчик утверждает не только финальный результат, но и отдельно — эскиз, прототип, финал. То, что утверждено на предыдущем, не может быть исправлено в следующем. Чем больше этапов работы, тем более необходим такой подход.

Но бывает всякое, а любая работа должна быть оплачена:

- **Правки в рамках ТЗ:** 1–2 круга всегда включены в рыночную цену. Количество согласуйте с клиентом заранее.
- **Правки сверх согласованного количества:** оплачиваются отдельно по вашей часовой ставке для этого заказа как технические работы.
- **Правки, противоречащие ТЗ:** это новый заказ. Заказчик должен оплатить фактически потраченные вами часы, закрыв таким образом первый эпизод работы. После этого можно приступить к обсуждению нового ТЗ.

Все эти пункты вы должны зафиксировать и согласовать до начала работы.

Поддержка

Мы создали этот воркбук как продолжение миссии нашей школы — комфортного пространства для роста дизайнеров. Это значит, что мы не оставляем вас один на один с формулами и таблицами. Мы готовы помочь разобраться не только с дизайном, но и с организацией вашей работы.

Telegram-канал школы открыт для всех. Помимо дизайнерского контента в нём мы продолжаем работу над этим воркбуком, публикуем кейсы опытных дизайнеров, дополнения в таблицы и новые версии воркбука. **Подписывайтесь:** [@universe_talks](https://t.me/universe_talks)

Ученикам школы доступна персональная поддержка:

- **Еженедельные живые встречи:** разбираем реальные заказы с преподавателем и другими учениками.
- **Чаты школы:** спросить «сколько брать за...» совершенно нормально, у нас никогда не бывает «глупых вопросов» как понятия и токсичных ответов как явления.
- **Индивидуальные консультации:** разбор ситуации один на один.

Учиться и одновременно работать — само по себе хорошо, а в нашей школе тем более, ведь вы можете проходить курсы конкретно по теме ваших заказов, получая ответы и нужные tutorиалы прямо по ходу дела на ваших примерах.

Всё это можно попробовать за символическую плату в 130 руб. Пробный доступ длится три дня и включает курсы, чаты, консультации и живую встречу (по вторникам вечером). **Переходите по ссылке:** <https://universe.courses/>

Если вы уже закончили прохождение курсов, то для сохранения поддержки у нас есть специальный тариф «Клуб», курсы, кстати, там всё равно доступны, на всякий случай. Всю информацию и условия вы можете найти на странице «Тарифы» нашего сайта. Или просто напишите нам в чат: <https://universe.courses>

Часть 3 • Рабочий журнал

Психология человека устроена так, что неудачи и успехи мы переживаем эмоционально, а не критически. Мы или фокусируемся на неудачах и живём в постоянном ощущении, что заняты чем-то не тем — или наоборот, переоцениваем свои достижения и ошибаемся в планировании расходов и развития.

Чтобы увидеть вместо эмоциональной реальную картину, нам нужна статистика, причём за большие периоды — месяцы, кварталы и годы. Так мы сместим фокус в более конструктивное направление и извлечём пользу и из успехов, и из неудач.

Рабочий журнал — обязательная часть работы вашего «финдиректора». Он позволит делать наши расчёты с каждым месяцем всё точнее, принимать решения о составе заказов и о планах на развитие.

Вы найдёте несколько страниц с этой таблицей в конце воркбука, а здесь разберёмся, как работать с этим журналом:

Название заказа	Тип задачи	Получено	Ож. время	Факт. время	Примечание
Логотип для кофейни «Зерно»	авантюра	120€	8 ч	14 ч	Впервые делал лого с нуля. Потратил лишние 6 часов на концепцию. Фактическая ставка 8,5€/час вместо 14€. Надо точнее брифовать.

Как заполнять:

- **Название заказа:** кто заказчик и детали заказа. Постепенно вы сами определите, что нужно описывать более подробно, для начала просто фактические данные.
- **Тип задачи:** знакомая / новая / авантюра. Соотношение новых к знакомым задачам — один из важнейших факторов анализа дохода.
- **Получено:** фактически полученная сумма по этому заказу.
- **Ожидаемое время:** из шага 3.
- **Фактическое время:** сколько часов вы на самом деле потратили.
- **Примечание:** кратко опишите причины расхождений между фактической ставкой и желаемой, как в случае успеха, так и в случае неудачи. Почему вышло дороже рынка? Почему потратили больше времени, чем планировали? Уделите этой графе достаточно времени. Не поддавайтесь иллюзии, что «и так всё понятно» — к концу месяца всё, что не записано, просто забудется.

В конце месяца подводите итоги

Сначала внизу таблицы напишите, сколько вы заработали в этом месяце суммарно, а также реальные рабочие расходы. Возможно, вы что-то не учли с самого начала.

Надеемся, это будет случаться редко, но всё же: форс-мажоры могут исказить статистику, поэтому их нужно фиксировать обязательно и подробно, чтобы через полгода не гадать, почему в этом месяце была просадка по доходам.

Посмотрите на картину в общем и оцените результат. Отнеситесь к нему не как к оценке лично вас как дизайнера и человека, а как к числам, требующим корректировки. Хорошо получилось или плохо, довольны вы или нет — не так уж и важно, финдиректор работает только с числами. Ваша задача на этом этапе — определить плохой параметр и найти способ, как его улучшить.

Главный вопрос каждого месяца: насколько фактическая ставка приблизилась к желаемой? Цель анализа — понять, как в следующем месяце приблизить её ещё больше.

Если постоянно не хватает времени.

То есть фактическое время всегда оказывается больше, чем расчётное. Здесь нужно выяснить, что больше влияет на эту проблему: тайм-менеджмент или нехватка опыта. Оба варианта — самое обычное дело. Особенно первый. Работа на фрилансе требует особого отношения к времени и мотивации. На эту тему написано множество книг, существуют десятки методик, в общем — решаемо.

А если дело не в этом, то ещё проще: освоить технические навыки, оптимизировать работу — все курсы нашей школы только об этом. Даже [на пробном доступе](#) вы можете прийти на консультацию и обсудить, куда двигаться.

Если вы делаете работу быстрее расчётного.

Это тоже сигнал — расчёты должны быть точными в обе стороны. Это означает, что информация о базовом времени неверна. Внесите изменения в вашу справочную информацию.

Фактическая ставка стабильно меньше желаемой на 30% и более.

Очевидно, что большая часть задач попадает в категорию «авантюра». Это совершенно нормально, пока вам всё в новинку. Так будет не всегда. Продолжайте прокачивать навыки, консультируйтесь по поводу сложных мест.

Соотношение типов задач важно во всех случаях. Здоровый баланс — это примерно 80% знакомых задач и 20% новых и авантюр. Если авантюр больше, то фактическая ставка будет стабильно низкой и вы рискуете выгореть и разочароваться. Если новых задач почти нет — вы перестанете расти. Посмотрите на соотношение за месяц и учтите это при поиске заказов в следующем.

Проблема рынка.

Может быть так, что причина низкого дохода кроется в самом рынке. Вычислите рыночную ставку по итогам месяца. Возьмите гугл-таблицу и внесите туда рыночные цены на ваши заказы, а в другую колонку — базовое время для них. В соседней колонке разделите цену на время. Так вы получите рыночную ставку по каждому типу задач. Если она стабильно ниже вашей желаемой ставки на 30 и более процентов — проблема в самом рынке.

Стоимость отдельных категорий работ иногда сильно проседает из-за демпинга или автоматизации. Попробуйте сменить акцент: если визитки и баннеры перегреты конкуренцией, возможно, брошюры, каталоги или презентации в вашем регионе пока ещё держатся. Этот вопрос требует изучения, анализируйте, консультируйтесь.

Если заказы делаются стабильно быстрее.

Поздравляем, вы переросли свой уровень! Пора пересматривать коэффициенты в сторону уменьшения и поднимать желаемую ставку. Но делайте это постепенно. В дизайне, как и в любом бизнесе, есть сезонные колебания, да и просто случайности, здесь легко ошибиться. Ориентируйтесь на годовую статистику.



Месяц: ----- Год: -----

Название заказа	Тип задачи	Получено	Ожидаемое время	Фактическое время	Примечание

Записывайте каждый заказ сразу после завершения, пока всё свежо. А ещё мы советуем использовать трекеры времени вроде Toggl или Clockify — это позволяет не только более точно фиксировать ваши рабочие часы, но и работать без перегруза. Неотслеживаемые задачи тратят до 40% вашего времени.

[illegible]

Месяц: ----- Год: -----

Название заказа	Тип задачи	Получено	Ожидаемое время	Фактическое время	Примечание

Год: _____

[illegible]

Месяц: ----- Год: -----

Название заказа	Тип задачи	Получено	Ожидаемое время	Фактическое время	Примечание

Месяц: _____ Год: _____

Название заказа	Тип задачи	Получено	Ожидаемое время	Фактическое время	Примечание

Месяц: ----- Год: -----

Название заказа	Тип задачи	Получено	Ожидаемое время	Фактическое время	Примечание

Месяц: _____ Год: _____

Название заказа	Тип задачи	Получено	Ожидаемое время	Фактическое время	Примечание

Месяц: ----- Год: -----

Название заказа	Тип задачи	Получено	Ожидаемое время	Фактическое время	Примечание

Часть 4 • Справочник типовых задач*

Мы взяли базовое время для опытного дизайнера без учёта переписки и согласований. В правой колонке записывайте своё реальное время по мере накопления опыта.

#	задача	категория	время	моё время
1	баннер для соцсетей (1 шт.)	тех	1 ч	
2	серия баннеров (5–10 шт.)	тех	3–4 ч	
3	флаер / листовка (одна сторона)	смеш	2–3 ч	
4	двусторонний флаер	смеш	3–4 ч	
5	визитная карточка	тех	1 ч	
6	отрисовка / правка логотипа	тех	1–2 ч	
7	логотип с нуля	твор	8–12 ч	
8	фирменный стиль (лого + 3–4 носителя)	смеш	20–30 ч	
9	обложка для соцсетей	тех	1 ч	
10	пост-карусель (6–8 слайдов)	смеш	3–4 ч	
11	афиша / постер мероприятия	смеш	2–3 ч	
12	брошюра / буклет (3–4 разворота)	тех	4–6 ч	
13	каталог продукции (10–20 страниц)	тех	16 ч	
14	иконка / пиктограмма (1 шт.)	тех	1–2 ч	
15	набор иконок (10–15 шт.)	тех	4–6 ч	
16	упаковка, развёртка	смеш	4–6 ч	
17	инфографика (простая)	смеш	3–4 ч	
18	презентация (до 15 слайдов)	тех	2–3 ч	
19	шаблон презентации с нуля	смеш	6–8 ч	
20	email-рассылка (дизайн письма)	твор	2–3 ч	

* справочник пополняется, обновления и кейсы опытных дизайнеров выходят в канале [@universe_talks](#)

[illegible]

[illegible]

Сколько стоит моя работа?

Часть 1 • Добро пожаловать во фриланс	02
Сколько вы стоите?	02
Главная формула	03
Определите ваши ставки	04
Часть 2 • Приступим к расчётам	08
Шаг 1. Определите категорию задачи	09
Шаг 2. Узнайте базовое время	09
Шаг 3. Рассчитайте ожидаемое время	10
Шаг 4. Узнайте рыночную цену	11
Шаг 5. Итог и принятие решения	11
Часть 3 • Рабочий журнал	16
Как заполнять:	16
В конце месяца подводите итоги	17
Часть 4 • Справочник типовых задач	28





Сколько стоит моя работа? v.1.9

Новые версии публикуются в канале [@universe_talks](https://t.me/universe_talks)

**Этот воркбук разработан
дизайнерами-фрилансерами
школы-комьюнити «Юниверс»**

В работе принимали участие:

Автор:

Александр Сераков

Редакторы:

Евгения Недоводеева

Юлия Марченко

Виктория Штыкина

Алена Хухка

Алина Пручай

Наталья Маныч

Ильгизяр Хайруллин

Никита Степанов

Полина Бобышева

Мы будем благодарны вам за обратную связь,
дополнения и уточнения.

Пишите на **info@universe.courses**

или в чат на сайте **<https://universe.courses>**

© 2026 ИП Сераков А.В. Все права защищены.

Воркбук можно свободно пересылать коллегам и друзьям:
целиком, без изменений и бесплатно.

Продажа, переработка и использование в коммерческих целях
без согласования с правообладателем являются нарушением
авторских прав и влекут ответственность в соответствии
с законодательством.